

UGE 04. | JANUAR 2018

# B

## **BUSINESS SYD**

JYDSKE VESTKYSTEN  
VEJLE AMTS FOLKEBLAD  
FREDERICIA DAGBLAD



Nyt liv til  
**trappefabrikanten**

Da Trappefabrikken i Ølgod gik konkurs, begyndte et redningsarbejde, som skulle genrejse den stolte virksomhed. En kreds af lokale kræfter gik sammen om at genopbygge trappefabrikken, men i en ny form. En af dem er den nuværende direktør Henrik Haahr.

**SIDE 16-17**

# Hæderkronet trappe-fabrikant fik nyt liv efter konkursen

Da Trappefabrikken i Ølgod ved Varde for knap to år siden gik konkurs, forsvandt 40 arbejdspladser over natten, og det gjorde ondt på det lille lokalsamfund. Men historien slutter ikke her, for snart begyndte et redningsarbejde, som skulle genrejse den stolte virksomhed.

## ØLGOD

Eva Andersen  
evand@jfmедier.dk

Hvad der præcis gik galt for den 50 år gamle hæderkronede Ølgod-virksomhed, står stadig lidt uklart for folk, som kendte Trappefabrikken godt, men en ting er sikkert: Finanskrisen satte gang i en økonomisk nedtur, som virksomheden aldrig rigtig kom sig over.

For to år siden skete det uundgåelige – Trappefabrikken blev erklæret konkurs, 40 medarbejdere stod pludselig uden job, og det var en sørgelig tid for det lille samfund.

Endnu mere trist var lukningen, fordi Trappefabrikken altid havde været en velrenommeret virksomhed, et navn, man kendte og respekterede i branchen for solide håndværkstraditioner og produkter af høj kvalitet.

## Redningsholdet

Heldigvis slutter historien ikke her, for få måneder efter konkursen gik en kreds af lokale kræfter sammen om en plan om at genopbygge trappefabrikken, men i en ny form.

En af dem er den nuværende direktør Henrik Haahr, som var tidligere montør og underentreprenør hos Trappefabrikken og havde arbejdet i virksomheden i over ti år.

I marts 2015 måtte han se til, mens den gamle virksomhed gik i opløsning, maskinerne blev solgt på tvangsauktion, og i løbet af én dag var bygningerne tømte. Det var et trist syn – ikke mindst for Henrik Haahr, som har haft sin gang i fabrikken, siden han som ung var ansat som fejedreng.

Et par måneder gik, sommeren kom, og han blev kontaktet af en investor, som var interesseret i at genskabe virksomheden. Snart var der fire, som arbejdede sammen om den fælles redningsplan.

De købte de immaterielle rettigheder fra Trappefabrikken – det vil sige navn, hjemmeside, telefonnummer og et stort kundekartotek. Tanken var, at de ville starte op igen i det gode navn og ry, som Trappefabrikken var kendt for, og i december 2015 åbnede virksomheden i en ny version.

– På det tidspunkt havde vi fundet leverandører og

## FAKTA

### OM TRAPPEFABRIKKEN

Trappefabrikken leverer færdige trapper og hemsetrapper og er specialist i hovedtrappeforlængelser. I samarbejde med arkitekter er firmaets snedkere i stand til at forlænge eksisterende trapper, som er bygget for 50-100 år siden, så ingen kan se forskel på den nye og den gamle trappe. Det er f.eks. aktuelt i restaureringen af bevaringsværdige bygninger, og når man i storbyerne vil udnytte tørlofter som en ekstra etage til beboelse.

Trappefabrikken leverer også topmoderne trapper i glas og stål alt efter kundens ønsker.

En trappe fra Trappefabrikken koster fra 3.000 til 250.000 kr.

Virksomhedens vigtigste markeder er Tyskland, Danmark og Norge. Nordmændene efterspørger det pompøse og eksklusive trappedesign. De foretrækker stål og glas og nyudvikling, som skuffer indbygget i trapperne. I Norge er trappen et vigtigt designprodukt, fortæller Henrik Haahr.

Herhjemme kommer efterspørgslen lige nu især fra hovedstaden, og ofte er alle montører fra Trappefabrikken beskæftiget i hovedstadsområdet samtidig.

“Kunderne har næsten ikke nået at opdage, at vi var væk, og den nye virksomhed er blevet taget rigtig godt imod af alle fra privatkunder til tømmerhandler og håndværksmestre.

HENRIK HAAHR, ADM. DIREKTØR



samarbejdspartnere og var klar til at tage imod ordrer. I samme øjeblik vi satte strøm til, begyndte telefonerne bogstavelig talt at kime. Det bekræftede os i, at kunderne stadig var derude, og at der lå en omsætning og ventede. Krisen var ovre, vi havde en god case og et navn, som folk kendte. Mange af kunderne nåede ikke engang at finde ud af, at virksomheden var gået konkurs, fortæller Henrik Haahr.

Den tidligere indehaver Hans Peter Høberg og lokalpatrioten Kurt Andersen, hvis vigtigste mission var at genskabe de tabte arbejdspladser, var med i redningsarbejdet.

De to sidder i dag i bestyrelsen, og deres viden og erfaring har været vigtig i processen.

– Vi begyndte forsigtigt med en lagerhal og en enkelt intern sælger og vores kontakt i udlandet, som leverer trapper af høj kvalitet. Snart genansatte vi to erfarne sælgere, og vi fik en ny hjemmeside op at køre. Vi brugte næsten ingen penge på markedsføring det første år.

## Outsourcing var nødvendig

Ideen var at undgå at købe nye maskiner og skulle låne penge i banken til at starte virksomheden op igen.

– Produktionsudstyr til vores branche koster mange millioner kroner, så vi valgte at outsource produktionen til udlandet, og i dag samarbejder vi med to superprofessionelle trappeproducenter, og efterspørgslen



vokser. I 2017 fik vi leveret cirka 1000 trapper.

Trods udflytning af produktionen beskæftiger Trappefabrikken i sin nye form allerede 12 ansatte i Danmark – og det kan man godt være stolt af, mener han.

– Vi skaber arbejdspladser i Vestjylland, og vi er ikke færdige med at vokse. Vi har genansat en håndfuld folk, som har en uvurderlig knowhow inden for vores branche, og vi er stolte af at have dem med på holdet. På sigt har vi tanker om at ansætte et par snedkere. Vi kommer ikke til at flytte hele produktionen hjem igen, men vi bevarer en vigtig viden om håndværket i vores udviklingsafdeling i Danmark.

#### **Tilfreds med de første resultater**

Trappefabrikken i sin nye form har det godt, og konkursen har ikke givet skrammer, vurderer han.

– Det første år har vi haft et lille underskud, som vi havde budgetteret med. Vi har haft lidt udfordringer på omkostningssiden, vi har brugt mange penge på software og hardware, tid til oplæring af medarbejdere, for forretningsmodellen er helt anderledes end den gamle, siger Henrik Haahr og tilføjer, at år to giver et "fornuftigt overskud".

– Vi skal fortsætte væksten, vi henter markedsandele og har i dag kunder i Norge, Island, Færøerne og Syd-tyskland. Vi ser lyst på fremtiden, vi er i god form, har et godt team, og vi står stærkt med det nye hold.

## **FAKTA**

### **DET LÆRTE VI**

Vi har spurgt adm. direktør Henrik Haahr, hvad han har lært af processen – fra konkursen i marts 2015 til rekonstruktionen af Trappefabrikken senere samme år:

#### **Hvad har været det sværeste i processen?**

– Det lyder måske mærkeligt, men det har faktisk været at følge med efterspørgslen. Fabrikken var lukket i otte måneder, inden vi startede op igen. Fra dag et, da vi åbnede virksomheden igen, væltede det ind med ordrer.

– Selvfølgelig er der udfordringer, når man laver en turnaround, som vi har gjort. Det er en spændende proces og nogle dage en hård kamp, men for vores vedkommende har det største problem været, at der ikke er flere timer i døgnet.

– Vi har valgt ikke at gå på kompromis med de stærke værdier, som Trappefabrikken er kendt for. Vi kunne have solgt langt flere trapper, hvis vi ville, men det ville have kostet på kundeoplevelsen og kvaliteten. Netop de værdier er fundamentet for Trappefabrikken, og det vil vi aldrig gamble med. For os er det vigtigt, at udviklingen af organisationen og væksten hænger sammen. Det giver det bedste resultat for kunder, leverandør og Trappefabrikken på den lange bane.

#### **Hvem har rådgivet jer undervejs?**

– Vi har egentlig den viden, vi har brug for, i det team af investorer, som står bag. Og så har vi brugt bestyrelsen og vores netværk, og vi har for nylig sagt ja tak til et "innovationstjek" af Varde Kommune. Den del er mere fremadrettet og handler om næste step i virksomhedens udvikling og innovation.

**Adm. direktør  
Henrik Haahr har  
haft sin gang i  
Trappefabrikken i  
Ølgod, siden han som  
ung blev ansat som  
fejdreng.  
Foto: Chresten Bergh**